Preţul Lei 150.000

JOSEPH DE SAXA

CUM VĂ IMBOGĂŢIŢI PRIN FILATELIE

JOSEPH DE SAXA

CUM VA IMBOGĂȚIȚI PRIN FILATELIE

ACTELION

BUCUREȘTI
NSTITUT DE ARTE GRAFICE „TIPARNITA"

„NEBUNII" DELA GHIŞEUL POŞTEI

Era către sfârşitul anului 1944. Un prieten m'a întâlnit în sala mare a ghişeelor dela Poştă şi, arătându-mi un şir lung de persoane rânduite în faţa unei funcţionare care distribuia mărci poştale, mă întreabă: „Ce e cu ăştia, dom'le, fac coadă la *timbre*? Ce, au înnebunit?"

Am zâmbit şi i-am răspuns: „Dragă, nu ştiu dacă trebue să-i considerăm sau nu nebuni, dar până una alta, fac şi eu parte din categoria lor. Uite, tocmai la acest ghişeu veneam".

Prietenul m'a privit cu aer de compătimire, ca pe un bolnav de ducă-se pe pustii şi a dat să plece.

„Stai! — i-am spus, reţinându-l de mână — vreau să te molipsesc şi pe tine de boala asta şi dac'o să-ţi fie rău, să mă înjuri".

„Vezi-ţi, dom'le, de treabă, ce, am căpiat?" mi-a răspuns şi s'a smucit din nou să plece.

„Nu. Nu scapi aşa uşor, — i-am spus, ţinându-l strâns de mână — acum după ce mă consideri nebun, cel puţin nu mă contrazice, că fac urît. Vino cu mine la ghişeu!

Şi după o avalanşă de văicăreli cu „mă, ce rău ţi-am făcut eu ţie?" „mă, ce-ai cu mine?", „mă, lasă-mă în pace, că sunt grăbit!", l-am târât la ghişeul filatelic şi l-am aşezat la rând, având grija să-l ţin strâns de braţ, să n'o ia la fugă.

Se distribuia tocmai emisiunea „Asistenţa P.T.T." şi fiecare se ruga de funcţionara dela ghişeu să-i dea măcar o serie peste cota stabilită la abonament. Prietenul meu ascultă nedumerit insistenţele solicitatorilor,

Una dintre cele patru valori ale emisiunii „Asistenţa P. T. T. 1944"

ca şi refuzul repetat al funcţionarei, privi apoi cu aceeaşi nedumerire meticulozitatea cu care fiecare îşi examina mărcile căpătate, cerând uneori să fie înlocuite pentru un dinte lipsă sau pentru un punct oarecare observat pe gumă, şi mă fixă din nou cu aer compătimitor, de parc'ar fi vrut să-mi spună: „nebuni în toată regula".

Când îmi veni rândul, îi spusei domnişoarei dela ghişeu să facă o excepţie şi să vândă o serie suplimentară unui domn pe care vreau să-l convertesc la filatelie. Dar funcţionara, deşi mă cunoştea bine, răspunse că îi e imposibil să livreze din această emisiune cuiva care n'are abonament, dar că în schimb, poate să-i dea „AGIR.-ul" şi alte câteva serii din cele disponibile încă.

„Vasăzică, — îmi şopti prietenul, continuând să-şi bată joc de mine — aici nu poţi să fi nebun decât cu abonament. Mulţumesc Cerului că nu sunt în regulă!"

„Las' că te pun eu..." — îi răspunsei, luând seriile cerute atât pentru el cât şi pentru mine şi achitându-le din propriu-mi buzunar.

Mă îndreptai apoi spre un ghişeu vecin, unde cerui un formular, pe care-l dădui prietenului să-l completeze.

„De ce să fac asta?" — protestă el.

„Ca să te pun în regulă cu... nebunia".

De voe, de nevoe, omul care ajunsese probabil la concluzia că nu trebue să mă mai contrazică, dacă vrea să scape de mine, completă formularul şi-l semnă. Plătii şi atci pentru el şi ieşirăm. Il întrebai ce direcţie are şi, prefăcându-mă că am acelaş drum, îl însoţii până în faţa unei vitrine filatelice.

„Vreau să-ţi mai fac un cadou" — îi spusei.

„Iar cu d'astea?" — isbucni el, văzând vitrina plină de mărci.

„Numai un moment şi-ai scăpat", — îi răspunsei, împingându-l în magazin.

Aici cerui un clasor şi o pensetă, le achitai, apoi scosei mărcile luate dela Poştă şi, povestind negustorului cum mi-am propus să fac un nou filatelist, îi aranjai frumos seriile pe benzile de celofan, îi pusei acolo şi jumătate din seriile mele căpătate pe abonament, iar negustorul, la rândul lui, îi făcu cadou o se-

serie „Grigorescu" şi ultimul număr din revista „Filatelia".

„Să ştii, — îi spusei la despărţire — toate mărcile care-ţi vor veni prin poştă, le vei aşeza în acest clasor, aşa cum m'ai văzut pe mine c'am făcut, utilizând penseta. Şi să mai ştii că-mi datorezi 1680 de lei, pe care nu-ţi pretind să mi-i restitui decât în cazul când vei realiza un beneficiu de pe urma acestui clasor. La bună vedere!"

* * *

Nu l-am mai întâlnit multă vreme pe acest prieten. Ştiam că e funcţionar la o bancă, dar nu m'am ostenit să-l caut şi să-l întreb cum merge cu „nebunia". In definitiv, făcusem totul mai mult în glumă şi, furat de ocupaţiile mele, nu aveam timp să-i urmăresc evoluţia. Se putea foarte uşor ca omul să fi fost prins de pasiunea vignetelor poştale, după cum tot aşa se putea să fi aruncat clasorul într'un fund de sertar, fără să-l mai deschidă.

Intr'o zi, pe când mă aflam în biuroul unui negustor filatelist — sunt abia câteva luni de atunci — prinsei un crâmpei dintr'o convorbire telefonică, pe care acesta o avea cu un client, care voia să vândă o colecţie. „Nu, domnule Conţescu — spunea negustorul — nu pot să vă ofer mai mult de 120 milioane..."

Conţescu... Numele acesta mă făcu să tresar. Era al prietenului întâlnit cândva la Poştă şi luat cu sila la ghişeul filatelic. Conţescu... 120 milioane... Era posibil?

„Are o colecţie frumoasă!! — spuse negustorul. N'aş vrea s'o scap".

„Spune-mi, nu e cumva funcţionar de bancă acest Conţescu?" — întrebai spre mai multă siguranţă.

„A fost. Acum face schimburi intense de mărci cu străinătatea — îmi răspunse negustorul — şi câştigă o grămadă de bani".

După ce-i povestii cum l-am făcut filatelist, îi ceruі numărul de telefon şi-l chemai chiar în faţa negustorului.

„Bine, mă Conţescule, — îi spusei — se poate să uiţi datoriile pe care le ai? Las'că nu mi-ai dat nici

O valoare din „Efigiile" româneşti

un telefon să mă ţii şi pe mine în curent cu evoluţia ta, dar măcar cei 1700 de lei puteai să mi-i restituі. Măcar capitalul, mă, dacă nu şi ceva dobândă..."

„Ai dreptate, — îmi răspunse dela celălalt cap al firului telefonic — te rog să mă ierţi, dar am fost aşa de prins în pasiunea asta, că am şi uitat de tine. Să ştii că-ţi ţin la dispoziţie o serie de „Efigii" cu cuma originală".

„O serie de „Efigii"? Imi dai tu o serie de „Efigii" pentru 1700 de lei? Măi Contescule, tu nu eşti teafăr!"

„Cum să fiu teafăr, mă? — îmi răspunse râzând — ai uitat că m'ai băgat în rândul *nebunilor*?... E hei dac'ai şti tu ce bine mi-a prins această *boală*!...

„Ştiu, — îi răspunsei — am aflat că ai o colecţie de 120 de milioane".

„O sută douăzeci îmi dau negustorii azi — spuse el — dar nu mă grăbesc. Peste o lună, iau două sute cu ochii închişi..."

N. A. — Atrag atenţia lectorului că această întâmplare este absolut autentică, numai numele colecţionarului fiind înlocuit de mine cu unul fictiv. Dealtfel, întregul material publicat în acest volum este brodat numai pe întâmplări şi pe cifre autentice.

EVOLUŢIA, SECRETELE SI FORŢA FILATELIEI

Am narat întâmplarea cu prietenul devenit fără voe, filatelist, ca început al acestei broşuri, deoarece ilustrează cum nu se poate mai clar mentalitatea omului străin de activitatea colecţionarilor de mărci şi indiferenţa cu care e privit un asemenea domeniu, din punctul de vedere al investiţiilor financiare.

Am întâlnit într'adevăr oameni — şi care dintre filateliştii n'a întâlnit? — în faţa cărora albumul cu cele mai mari valori filatelice, nu prezenta nici un interes. „Cât dai pentru albumul acesta?" — obicinuesc să-l întreb în glumă pe aceşti oameni. Şi răspunsul este invariabil: „Nici un ban! Ar trebui să fiu nebun să bag bani în asemenea petece de hârtie".

Iar dacă insişti asupra subiectului, toţi vin cu aceleaşi

argumente: Ce valoare reprezintă aceste petece de hârtie? Cine le garantează şi cu ce? Ce alt rost au ele decât să satisfacă pasiunea unor maniaci? Şi fiecare ţi-aduce drept comparaţie rentele, care sunt garantate de stat, acţiunile care reprezintă capitalul marilor întreprinderi, medaliile care au o valoare intrinsecă, însfârşit orice obiect de utilitate practică, care poate fi, la un moment dat, vândut cu uşurinţă.

Pasiunea unor maniaci...

Într'adevăr, dacă vreţi să-i numim astfel pe primii colecţionari de vignete poştale, trebue să recunoaştem că mişcarea filatelică dela ei a pornit. Dar, interesant este să sezisăm unde a ajuns. Plecând dela un „maniac" oarecare, care, în loc să colecţioneze bilete de tramvai sau cutii de chibrituri, a colecţionat vignete poştale, filatelia a trecut prin lumea copiilor amatori de poze frumoase şi instructive şi a ajuns, în scurt timp, la locul pe care-l deţine azi, cu milioane de adepţi în toată lumea, cu sute de magazine speciale în fiecare oraş, cu o presă extraordinară, cu muzee, societăţi şi cluburi în toate ţările civilizate şi cu o bursă internaţională pe care nici o altă afacere de proporţii mondiale n'a putut s'o realizeze vreodată.

Când Rowland Hill a inventat marca poştală — sunt peste o sută de ani de atunci — el nu s'a gândit desigur decât la simplificarea manipulării corespondenţei, după cum omul care a aşezat într'un album sau într'o ramă acel „un penny negru" — precursor al tuturor mărcilor poştale — n'a putut bănui ce însemnătate va avea gestul său pentru posteritate.

Fenomenul a avut într'adevăr, o evoluţie miraculoasă. Regi şi servitori, tineri şi bătrâni, bogaţi şi săraci au fost captivaţi, în scurtă vreme, de pasiunea colecţiei filatelice. Savanţi şi analfabeţi au fost văzuţi

aplecându-se cu aceeaşi pasiune asupra albumelor cu vignete poştale. Unora le vorbeau datele şi inscripţiile de pe ele, altora le vorbeau imaginile tipărite. Sunt şi astăzi băştinaşi ai continentelor sălbatice cari, fără să ştie carte, colecţionează cu mult interes mărcile coloniale, pentru frumuseţea imaginilor lor. Acesta este dealtfel şi motivul pentru care mărcile destinate coloniilor sunt mai mari şi au desene cât mai atractive pentru ochiu, inscripţiile lor fiind reduse la strictul necesar identificării postale.

Dar care a fost totuşi misterul ce a determinat răs-

Trei exemple de mărci coloniale

pândirea atât de rapidă şi de impunătoare a pasiunii filatelice? Dacă simţeau oamenii nevoia să colecţioneze neapărat ceva, — dacă erau „maniaci", cum presupun profanii — de ce nu s'au apucat să strângă ilustrate, sau etichete de produse comerciale, sau potcoave de cai morţi? De ce mărci şi nu altceva?

Explicaţia, deşi incompletă — pentru că rămâne încă în acest domeniu o necunoscută, ca în multe alte domenii ale pasiunilor umane — cuprinde o serie lungă de elemente determinante. In primul rând, interesul pe care l-au trezit imaginile, prin reproducerea

lor miniaturală şi prin subiectele lor variate caşi prin tirajul lor cunoscut. Apoi, rolul neforţat educativ pe care aceste imagini, cu datele şi inscripţiile respective, l-au jucat în domeniul istoriei, geografiei, artelor, caşi în acela al evenimentelor, comemorărilor şi manifestaţiilor marcante de orice gen. Posibilitatea de a avea într'un volum atât de redus şi în imagini atât de sugestive, oglinda unei ţări sau a globului întreg a fost, firește, unul dintre cele mai mari atout-uri cu care filatelia şi-a câştigat adepţii.

Mi-aduc aminte cum, în liceu, l'am văzut, într'o zi pe un coleg pe nume Marcusohn, fluturând o marcă în aer şi întrebând, cu vădită mândrie pe ceilalţi: „Ştiţi voi, mă, ce e aia *Straits Settlements?* Eu unul mărturisesc că nu ştiam, deşi contam ca premiant, dar spre consolarea mea, am constatat că nici ceilalţi nu ştiau. Atunci, umflându-se în pene, colegul nostru ne-a explicat, adăogând: „eu ştiu multe alte lucruri pe care nu le-am învăţat la şcoală şi de care voi habar n'aveţi, fiindcă sunt filatelist". Şi ne-a explicat, firește, şi ce înseamnă „filatelist". De-atunci ne-am hotărît, şi eu şi mulţi alţi colegi, să devenim, la rândul nostru, filatelişti, pornind o adevărată cursă de întrecere în a aduna cele mai multe şi mai interesante mărci.

Iată, deci, cum ambiţia de a nu rămâne mai prejos decât colegul meu, Marcusohn (acum abia îmi dau seama că avea un nume predestinat) m'a determinat să încep colecţionarea mărcilor. Iată cum poate atrage pe cineva în mrejele ei, pasiunea filateliei.

Acestea însă, caşi destinderea pe care răsfoirea şi aranjarea unui album ţi-o pot procura, după o zi de întâmplări supărătoare, sunt ispitele de domeniul pur ideal al filateliei. Acestea sunt, dacă vreţi, calităţile educative şi morale ale figurinelor poştale. Dar filatelia,

prin forţa cererilor din ce în ce mai numeroase, a intrat repede şi în domeniul comercial. A creiat un negoţ special, cu ramificaţii mondiale, cu bursă internaţională, cu presă documentară, cu cataloage ce stabilesc cotele în valută forte, dela un an la altul sau dela o lună la cealaltă. Şi, pe măsură ce acest negoţ a evoluat, filateliştii, la rândul lor, s'au înmulţit. Şi pe măsură ce filateliştii s'au înmulţit, negoţul a devenit şi mai activ, şi mai puternic.

Susţinută, pedeoparte de organizaţiile speciale ale tuturor poştelor din lume, prin emisiuni din ce în ce mai interesante, prin tiraje inteligent calculate şi prin valori faciale accesibile oricărei pungi, iar pedealtă parte, de forţa bursei mondiale, filatelia a transformat marca de colecţie într'o adevărată valută internaţională. Cu ajutorul ei se pot face plăţi în orice ţară, fiindcă nimic nu se poate transporta şi vinde mai uşor ca o marcă. Având cursul stabilit în franci elveţieni, în franci francezi, în dolari caşi în lire sterline, transacţiile se pot încheia pe baza oricăreia dintre valutele forte. Ca să ne dăm seama cât de cerute sunt mărcile, e suficient să aruncăm o privire în oricare revistă de specialitate. Toate anunţurile negustorilor, caşi ale amatorilor — şi sunt cu miile astfel de anunţuri — sunt, în primul rând, oferte de cumpărare. In timp ce pentru un brillant sau pentru oricare alt obiect de valoare, trebue să cauţi amatorul care să-ţi dea preţul convenabil, pentru mărci nu e nevoe decât să intri într'un magazin de specialitate sau să le trimiţi, pur şi simplu, prin poştă cu menţiunea de a ţi se depune banii unde ai interes.

Datorită numărului mereu crescând al filateliştilor din toată lumea, cotele mărcilor evoluiază rapid şi permanent. Foarte rar se întâmplă ca o emisiune filatelică

să nu-şi mărească valoarea dela un an la altul şi chiar dela o lună la alta. Pierderile de bani sunt astfel excluse, pentrucă, presupunând chiar că o emisiune, prin cine ştie ce fenomen, ar înregistra scăderi temporare de cotă, filatelistul este compensat de urcarea celorlalte serii pe care le are şi dintre care unele fac salturi uriaşe. Jocul de bursă nu se bazează aici pe un pachet de valori uniforme, ca la acţiuni, şi nici nu poate fi influenţat de manoperele trusturilor sau speculanţilor. Aici nu se simte nici o scădere, dacă cineva vine şi oferă la vânzare cea mai vastă colecţie. Ce poate însemna această cantitate de mărci pentru numărul uriaş al amatorilor din toată lumea? Dacă această colecţie va fi cumpărată de un amator, ea va fi păstrată, iar dacă va fi cumpărată de negustori, ea va fi revalorificată. In orice caz, schimbând posesorul, ea nu face decât să contribue la formarea şi la îmbogăţirea altor filatelişti.

Valoarea în sine a mărcii de colecţie nu e garantată, într'adevăr, de nici un trust. Dar ce fac oare administraţiile poştelor internaţionale, pentru care filatelia constitue cea mai însemnată sursă de venituri, caşi pentru statele respective dealtfel; ce fac sutele de mii de negustori de pe întreaga suprafaţă a globului, care au miliarde investite în această afacere, decât să vegheze la menţinerea şi buna evoluţie a acestor valori? Există în bursa obicinuită garanţii mai mari pentru vreo acţiune, decât capitalurile mondiale investite în filatelie? Există o solidaritate mai mare decât a filateliştilor din întreaga lume? Există un interes mai puternic decât acela al tuturor statelor de a păstra aceste valori? Ce garanţie poate fi mai bună decât acestea?

Din punctul de vedere al afacerilor de bursă, vignetele filatelice ar putea fi socotite, deci, ca nişte acţiuni cu totul excepţionale, garantate nu de o bancă sau de o societate oarecare, ci de uriaşele interese şi investiţii internaţionale pomenite mai sus. Graţie acestor interese, s'a putut constata că, în bursa filatelică, nu s'a înregistrat niciodată un crah, cum am văzut că s'a întâmplat adeseori, în domeniul acţiunilor sau al altor valori. Şi s'a mai putut constata, totodată, că evoluţia cursurilor filatelice nu poate fi influenţată de nici un eveniment, oricât de grav ar fi el pentru alte valori de bursă, aceste cursuri urmându-şi imperturbabil linia lor permanent ascendentă.

Cineva îmi punea, nu de mult, o problemă pe cât de

Două valori din frumoasa şi valoroasa noastră emisiune numită „Silistra"

neaşteptată, pe atât de naivă: ce s'ar întâmpla dacă toţi colecţionarii s'ar hotărî într'o zi să-şi vândă mărcile? Cred că nu mai e nevoe să demonstrez absurdul acestei presupuneri. E ca povestea cu inconştienţa maselor de forţa lor. Practic fenomenul este imposibil, pentrucă, chiar dacă am presupune că ar interveni influenţe defavorabile, la un moment dat, în cursul valorilor filatelice — ceeace am văzut totuşi că e imposibil — şi încă nu i-ar putea hotărî nimeni pe toţi filateliştii din lume să-şi vândă colecţiile în aceaeşi zi. Filatelistul, fie el intrat în acest domeniu numai de dragul per-

spectivelor de rentabilitate, devine în scurt timp, un pasionat, un îndrăgostit de colecţie. Acesta este marele secret al filateliei. Şi graţie lui, până şi negustorii cei mai lacomi de câştig, îşi au colecţia personală, de care nu se ating şi căreea îi adaogă întotdeauna piesa rară ce le cade în mână, indiferent de preţul ce li s'ar oferi pe ea de către un amator. Un filatelist se desparte întotdeauna cu multă mâhnire de colecţia sa. Iar dacă o face, atunci când are nevoe de bani, la prima ocazie începe să-şi strângă alta. In general, filatelistul nu vinde decât dubletele pe care le posedă — adică ceeace are în dublu exemplar — sau renunţă la colecţia unei ţări în favoarea alteia, sau dă o piesă

Stânga: *o valoare din emisiunea „Bucureşti"*
Dreapta: *o valoare din emisiunea „Vultur"*

oarecare pentru alta care-l tentează mai mult. Riscul vânzărilor masive este astfel exclus. Acest risc nu-l poate avea decât individul care a intrat în filatelie fără să-i cunoască secretele, urmărind îmbogăţirea peste noapte, prin cumpărarea de stocuri uriaşe din aceeaşi emisiune. Procedând ca gangsterii burselor obicinuite, el îşi închipuie că prin aceste sustrageri din circulaţie a unei cantităţi însemnate dintr'o emisiune, determină urcarea rapidă a preţului şi poate vinde apoi întreaga cantitate stocată la acest preţ ridicat. El nu ştie că stabilirea preţului unei emisiuni este în funcţie de tirajul respectiv, de cererea străinătăţii, de aprecierea specialiştilor cari sesizează întotdeauna dacă a intervenit o stocare sau nu, de vechimea acelei emisiuni, de importanţa din punct de vedere filatelic a ţării care a făcut emisiunea, însfârşit de multe alte motive. Firește că un asemenea nepregătit, în graba lui de a se îmbogăţi dela o zi la alta, va suferi decepţii. Fiindcă filateliştii, fie ei negustori sau simpli amatori, nu sunt niciodată grăbiţi şi nici disperaţi. Ei ştiu că piesa pe care nu si-o pot procura azi, o vor obţine-o altădată, când cineva îşi va vinde dubleta sau colecţia. Şi mai ştiu că preţul real al unei emisiuni nu poate fi stabilit decât peste un an sau doi dela data apariţiei, adică atunci când marca respectivă se va afla în circulatie filatelică normală. Intre timp, dacă vor să cumpere, au atâtea alte emisiuni de cumpărat, după cum au atâtea altele de vândut, care şi-au stabilit deja cotele internationale.

Filatelia inteligent speculată te duce într'adevăr la îmbogăţire sigură şi destul de rapidă, faţă de alte investiţii. Dar a fi şi mai lacom, şi mai grăbit decât îţi oferă ea în mod normal posibilităţile, este o nesocotinţă, o crimă care îşi merită pedeapsa. Şi interesant este că, acei cari comit asemenea crime, îşi primesc singuri pedeapsa, fără ca aceasta să lezeze întru câtva interesele adevăraţilor filateliști, ba dimpotrivă.

COTELE FILATELICE SI EVOLUŢIA LOR

Am arătat, în capitolul precedent, că valoarea mărcilor creşte dela an la an şi, deseori, dela o lună la alta, exceptând, bineînţeles vremurile de inflaţie, când această valoare poate creşte dela o zi la alta sau chiar din oră în oră. Voi insista asupra acestui lucru, aducând argumentele necesare şi explicând mai pe larg cauzele care determină această permanentă şi rapidă ascendenţă a preţurilor.

Prima şi cea mai importantă cauză a măririi preţurilor este numărul mereu crescând al filateliştilor din întreaga lume. Deşi avem un număr astăzi destul de important de filatelişti, (totalul abonaţilor la Poştă arăta, anul acesta, peste 31.000) noi suntem încă departe de cifrele străinătăţii şi de ritmul de înmulţire al acestora. O anchetă făcută, anul trecut, de institutul Gallup,

arăta că în Statele Unite aproape nu există familie în care măcar unul din membri să nu fie filatelist. In Rusia există deasemenea câteva milioane de filateliştt. In Franţa, în Anglia şi în toate celelalte ţări cu o civilizaţie avansată, filatelia este foarte desvoltată şi tinde să capete proporţii extraordinare. Or, fiecare nou filatelist absoarbe pentru albumul său alte mărci de pe piaţă, în timp ce nici cei vechi nu stau pe loc. Captivaţi de pasiune şi ispitiţi de perspective, aceştia din

Faimoasa marcă rară „Dolfus" care înainte de ultimul război a putut fi cumpărată cu 250 lei, iar azi nu se găseşte sub 45 milioane lei

urmă, cari cunosc mai bine evoluţia şi tainele filateliei, sunt chiar mai activi decât cei noi în cumpărături, fie că se hotărăsc să-şi completeze colecţiile cu piese vechi ce le lipsesc, fie că încep o nouă ţară de care până atunci s'au dezinteresat. Domeniul filateliei este atât de vast încât niciodată cineva nu poate spune că l-a epuizat.

A doua cauză a creşterii cotelor sunt tirajele emisiunilor şi circulaţia lor poştală. E normal că dacă o emisiune are un tiraj mai restrâns, cererea amatorilor fiind mai mare decât oferta, preţul ei să crească repede pe piaţa respectivă ca şi în cataloagele internaţionale.

După cum normal este ca, atunci când o emisiune a circulat mult pe scrisori, prețul seriilor nestampilate să crească.

In sfârșit mai sunt multe alte cauze care determină urcarea prețurilor, alături de cele menționate mai sus, printre care: distrugerile accidentale, sau în cantități cum s'a întâmplat în timpul bombardamentelor sau în urma strângerii și incendierii dictate de interese politice; retragerile în cantități pe care le fac regulat marii negustori atunci când cumpără cu kilogramul; pierderile sau deteriorarea colecțiilor lăsate la întâmplare, la moartea colecționarului, unor moștenitori cari — necunoscându-le valoarea, — le aruncă printre boarfele din pod sau din pivniță, apoi, interesul pe care-l suscită o emisiune în cercurile internaționale; valoarea facială a unei serii, (cu cât această valoare este mai mică, cu atât ea dă putința să fie cumpărată mai mult și deci să se epuizeze); priceperea postei respective în lansarea și distribuirea unei emisiuni etc., etc.

Datorită, pedeoparte, acestor cauze iar pedealtăparte, uriașelor interese pe care le au negustorii specialiști de pretutindeni, cași marii colecționari, valoarea mărcilor crește permanent. O simplă privire retrospectivă în cataloagele internaționale ale cotelor filatelice, ne arată clar această evoluție. Voi lua la întâmplare câteva exemple din diferite țări:

Iată emisiunea franceză, așa numită „Orphelins de la guerre". In anul 1917, când a fost lansată, această emisiune a costat 14 franci. In anul 1932, adică după 15 ani, ea putea fi vândută cu 914 franci, iar astăzi oricine e bucuros s'o obțină cu 30.000 de franci. Am vrea să știm care rentă sau care acțiune, a putut da, la o investiție de 14 franci, în timp de 30 de ani, un câștig de 29.986 franci, respectiv un venit de 1000

de franci pe an? Alt exemplu, tot din Franța, care ilustrează o evoluție și mai rapidă: In anul 1936 a apărut la Paris o marcă de aviație care costa 50 franci. Putea s'o cumpere oricine cu suma aceasta. Astăzi, adică după numai 10 ani, această marcă și-a ridicat cota la 10.000 franci. Seria belgiană „Crucea Roșie" a costat, în anul 1918, când a fost emisă, 40 de franci. In 1933, cota acestei serii era de 2145 franci, iar azi depășește 30.000 franci. Altă serie mai recentă belgiană, „Mercier", emisă în anul 1932, costa atunci 93 fr. Azi se vinde cu 20.000 franci. O marcă austriacă, „Dolfus", apărută în anul 1936 cu o valoare facială de 10 șilingi, putea fi cumpărată la noi înainte de război cu 250 de lei. Astăzi cota ei este de 325 franci elvețieni, 25.000 franci francezi iar la noi nu poate fi găsită sub 45 milioane lei. Altă emisiune austriacă, numită în filatelie „Catolicii", costa în anul 1933 numai 2.20 șilingi. Azi este cotată 100 franci elvețieni (sau 2100 fr. fr.) Două mărci din Liechtenstein, apărute în anul 1913 și constituind seria „Zeppelin", s'au vândut atunci cu 3 franci. Acum se vând cu 92 franci elvețieni (sau franci Zumstein, cum le spun filateliștii, dându-le denumirea catalogului respectiv).

Am putea continua cu astfel de exemple pe mii de pagini, pentrucă fiecare emisiune înregistrată în cataloagele internaționale își are cota ei notată an cu an. Am luat câteva, din țări diferite și evoluate într'un spațiu de timp, pe care fiecare dintre noi l-am fi putut apuca. In concluzie dacă oricine dintre noi ar fi investit în anul 1918, 64 de franci francezi, în anul 1931, 3 franci elvețieni, în 1932, 93 franci francezi, în 1933, 2,20 șilingi austriaci și în 1936, 10 shilingi austriaci, adică, în total, 157 fr. fr. plus 3 franci elvețieni și plus 12 shilingi austriaci, ceea

ce în valuta noastră făcea pe atunci aproximativ 1600 lei, ar fi posedat azi piese filatelice în valoare de 128.000 franci francezi, sau, dacă vreți, 350.000.000 lei.

La transformarea în lei, observăm că proporția devalorizării leului față de valuta forte nu este păstrată, în tocmai ca la schimburile valutare ale bursei negre, ceeace ar părea o deficiență a filateliei față de alte speculații bursiere, caracteristice timpurilor anormale cum a fost acela al războiului. Or, trebue să subliniem că, în domeniul filateliei, atât la vânzări, cât și la cumpărări, calculul de schimb între diverse valute se face după criterii proprii, — criterii cari evită pericolul fluctuațiilor de bursă obicinuită, urmând o linie medie. Vedem, deci, câtă prudență pune filatelia în a se feri de eventuale crahuri. Pentru filatelist însă, acest lucru nu are importanță, deoarece el și cumpără la acelaș calcul de schimb la care vinde. Iar dacă presupunem că el își va vinde colecția în Elveția sau în Franța, firește că va încasa pe ea franci elvețieni sau franci francezi, pe care, de va fi nevoe, îi va transforma apoi în moneda dorită, la cursul obicinuit al bursei valutare.

In plus, operațiile filatelice îi oferă însă celui care le practică, pe vremuri anormale, avantajul de a activa în toată libertatea, mărcile nefiind în general supuse nici restricțiilor ocazionale, nici legilor sabotajului.

* * *

Am arătat mai sus evoluția câtorva emisiuni străine. Acestea fac parte, firește, din colecțiile filateliștilor avansați, cari colecționează mai multe țări. Deși nimeni și nimic nu-l oprește pe un începător să colecționeze mărci din orice țară, procedeul nu e recomandabil. Un

filatelist trebue să înceapă prin a-și colecționa propria-i țară. Pentrucă orice țară oferă aceleași perspective de rentabilitate investițiilor filatelice. Iată câteva exemple concludente din România: In anul 1938, emisiunea numită „Paris" (fiindcă mărcile au fost executate la Paris) putea fi cumpărată cu 1220 lei. In anul 1945, această emisiune costa 120.000 lei, iar azi nu se găsește sub 35 milioane lei. Altă emisiune, „Efigiile", care la apariție, în anul 1903, costa 9,30 lei, se putea vinde, în anul 1938

Două valori din emisiunea „Paris"

cu 1700 lei, în anul 1945, cu 130.000 lei, iar azi costă peste 12.000.000 lei. Emisiunea „Silistra", apărută în anul 1913, s'a vândut atunci cu 3,40 lei. In anul 1945, această emisiune se vindea cu 40.000 lei. Astăzi se vinde cu 5.000.000 lei. O emisiune mai recentă, aceea a Regelui Mihai, apărută între anii 1928—1930, se putea cumpăra în întregime, cât timp a circulat pe corespondență, cu 118 lei. Azi costă 6.000.000 lei.

Spre o mai amplă documentare a celor neinițiați, reproduc aici un scurt tablou, în care se poate vedea evoluția principalelor emisiuni românești, în timpul ultimilor zece ani:

Denumirea emisiunii	Cât a costat în :				
	1937	1940	1943	1945	1947 Mai
	lei	lei	lei	lei	lei
Căişori	350	15.00	7.000	50 000	5.000.000
Efigii	1.500	9.000	45.000	130.000	12.000.000
Expoziţia	700	3.500	25.000	90 000	8.000.000
Silistra	210	700	4.500	40.000	5.000.000
Ajutor Tesătoare	350	1.750	6.000	50.000	10.000 000
Ferdinand	150	300	1.500	30.000	4.000.000
Mihai (1928-1930)	300	700	3.500	40.000	6.000.000
Aviaţie „8 Iunie"	130	500	1.500	17.000	3.500 000
Carol P. T. T.	200	900	4.500	40.000	1.500.000
Regat-Marină-Inf.	450	950	4.500	36.000	5.000.000
Carol C. C.	250	1 500	6.500	65.000	10.000.000
Congresul Medical	200	1.000	3.000	25.000	1.600.000
Cap de zimbru PTT	300	1.500	4.500	20.000	1.400.000
Mamaia	100	500	1.400	12 000	1.000.000
O. E. T. R. (1935)	120	450	1.500	12.000	1.000.000
Expoziţia Marinei	100	350	800	7.000	800.000
Pro Patria	—	240	12.000	37.000	1.500.000
Regele Mihai C. C.	—	373	373	6.000	700.000
Crucea Roşie (41)	—	—	450	3 000	250.000
Colita Crucea Roşie	—	—	1.600	20.000	1.000 000
Colita Fundaţia (41)	—	—	—	200	250,000
Asistenţa P.T T.(45)	—	—	—	1.500	800.000
Victoria	—	—	—	14.400	1.500.000
C. G. M. Paris	—	—	—	—	1.500.000

Din tabloul acesta se poate constata, pedeoparte, — şi anume între anii 1937—1943 — evoluţia normală a cotelor, iar pedealtăparte, — între 1945—47, — evoluţia aceloraşi cote în ritmul devalorizării monedei. Concluziile sunt şi într'un caz şi altul, cât se poate de favorabile investiţiei. Ori timpurile sunt normale şi atunci evoluţia este mai lentă — dar destul de activă — ori sunt anormale şi, în cazul acesta, vedem că ascensiunea se produce tot atât de rapid caşi devalorizarea monedei. In acest din urmă caz, constatăm că evoluţia este aproape aceeaşi caşi la medalii, cu deosebirea că, în domeniul mărcilor fluctuaţiile periculoase caşi prăbuşirile sunt excluse, majorările de preţuri rămânând în cadrul cotelor internaţionale.

Afirmaţia făcută astfel de revista „Filatelia", ca „cocoşelul" va sfârşi în prăbuşire, în timp ce mărcile îşi vor menţine cursul, este perfect valabilă, caşi toate sfaturile şi sugestiile pe care această revistă le dă, dealtfel, cititorilor săi.

SURPRIZELE FILATELIEI

Un tânăr filatelist, dintre cei care-şi fac colecţia din economiile realizate cu multă greutate din salariu, întâlnindu-mă, acum câţiva ani, m'a întrebat ce să cumpere, arătându-mi că are vreo patruzeci mii de lei disponibili.

„Cumpără mărci" — i-am răspuns.

„Bine ,bine, dar ce anume mărci să cumpăr?" — m'a întrebat el.

„Vrei să realizezi un câştig rapid, sau vrei să faci o investiţie?"

„Vreau să nu cheltuesc banii" — mi-a răspuns omul cu sinceritate.

„Ei bine, în cazul acesta, — i-am spus — eu aş cumpăra mărcile uzuale în coli de câte o sută".

„Crezi că la tirajele lor de milioane, vor creşte vreodată?"

„Sunt sigur că vor creşte. Lent dar vor creşte. Mai ales că e vorba să fie înlocuite cu altele, tipărite pe hârtie cu filigran „M".

Se aflau în circulaţie atunci mărcile cu efigia M. S. Regelui Mihai — faţă şi profil. — tipărite pe hârtia rămasă încă de pe vremea regelui Carol şi deci, cu filigran „C.C."

Nu era un argument prea serios ceeace îi spuneam eu, dar omul m'a ascultat. S'a dus la ghişeul Poştei şi a cumpărat cele 29 de valori aflate încă în circulaţie în coli de câte o sută. Le-a aşezat frumos în mapă şi le-a vârît în fundul unui sertar, hotărît să nu umble timp de zece ani la ele. Toată afacerea îl costase 37.500 lei.

Peste câteva luni, întâlnindu-mă din nou, mi-a spus:

Valoarea de 5+1, care a devenit raritate

„N'a fost rău sfatul pe care mi l-ai dat. De pe acum nu se mai găseşte una dintre valori şi anume „profilul 5 plus 1".

Intr'adevăr valoarea de 5 lei plus 1 — deşi restul seriei se afla încă în circulaţie — începuse să facă „primă", ceeace în limbaj filatelic, înseamnă că se vindea cu un plus apreciabil faţă de valoarea facială. Şi culmea era că eu, care-l sfătuisem pe prietenul filatelist să cumpere aceste mărci, nu-mi făcusem nici o rezervă din ele.

Rezultatul a fost că, în mai puţin de doi ani, dela 6 lei, cât a costat iniţial, marca aceasta a ajuns să se vândă cu 15.000 lei, iar seria întreagă, dela 375 lei, se vindea acum cu 250.000 lei.

N'a trecut, deci, nici jumătate din timpul pe care şi-l propusese prietenul meu să aştepte şi iată că la o investiţie de 37.500 lei, avea în mapă nu mai puţin de 25.000.000 lei.

Acestea sunt surprizele plăcute ale filateliei. Şi ele nu sunt deloc rare.

Există deasemenea erori de hârtie sau de imprimare care pot fi puse la un moment dat, în valoare de ca-

Valoarea de 20 parale din Seria „Cap de Zimbru"

taloagele internaţionale. Pentru cei mai mulţi aceste erori trec la început neobservate. Trezindu-se mai târziu cu ele în colecţie, vor avea deasemenea o surpriză plăcută.

Altă surpriză plăcută mai poate avea filatelistul atunci când, cumpărând o colecţie sau o partidă de mărci, dă peste o raritate care i-a scăpat controlului sau priceperii celui ce a vândut-o. Mie personal mi s'a întâmplat ca, într'o colecţie de falsuri, cumpărată ca atare — cu scopul de a mă servi de ea la un studiu special pe care mi l-am propus — să găsesc câtiva „favoriţi" autentici, verificaţi spre o mai deplină siguranţă şi de expertul nostru, Szoszack. De notat că aceste mărci trecuseră prin multe mâini de cunoscători, cari nu le-au dat, se vede atenţia cuvenită.

In general, dealtfel, piesele vechi expuse falsurilor, se cumpără cu certificate de expertiză, sau cu semnătura de garanţie a vânzătorului. Aşa că, chiar dacă negustorul îţi vinde asemenea piese ceva mai scump decât particularul, e de preferat să cumperi dela el. excluzând astfel surpriza dezagreabilă a falsului.

CE SĂ COLECŢIONĂM ŞI CUM SĂ COLECŢIONĂM

Am pomenit, în treacăt, într'unul din capitolele precedente, că nu e deloc recomandabil filatelistului începător să cumpere, la întâmplare, orice i se oferă. Cunosc mulţi oameni cari posedă cantităţi considerabile de mărci din diferite ţări. Totuşi aceşti oameni nu se pot lăuda că au o colecţie. Fiindcă nici o ţară ei nu o au completă. Au strâns la întâmplare, fel şi fel de emisiuni şi au ajuns la un album haotic. O serie din Luxemburg, două serii din Venezuela, altă serie din Persia, altele din Indochina sau mai ştiu şi eu ce ţară de pe glob. Omul acesta nu poate avea nici plăcerea de a-şi aranja un album, nici pe aceea de a se lăuda cu o colecţie filatelică. Mărcile lui pot reprezenta valori, într'adevăr, dar, la o eventuală vân-

zare, ele vor fi subestimate. Negustorul la care se va prezenta, sau îşi va alege seriile proeminente, pe care va ştii că le poate plasa, sau va oferi un preţ de ansamblu ocazional. Diminuarea i-a cauzat-o însuşi colecţionarul, care n'a ştiut cum să procedeze atunci când a cumpărat mărcile. A, dacă el ar fi căutat să-şi achiţioneze numai seriile rare din toate aceste ţări, lucrurile s'ar fi schimbat. In cazul acesta, ar fi obţinut, la vânzare, maximum-ul de preţ. Dar cum să achiziţionezi numai serii rare, din moment ce sunt... rare? Orice ţară are emisiuni excepţionale şi comune. In colecţia completă, sau cât mai bogată, a aceleaşi ţări, valoarea se-

Mărci vechi româneşti cu stampile originale

riilor excepţionale compensează pe a celorlalte. Colecţia se vinde astfel, mai uşor şi la o cotă convenabilă.

In afară de aceasta, valoarea unei colecţii, fie ea chiar completă, e în funcţie şi de interesul pe care acea colecţie îl prezintă în ţara care se face vânzarea. Inchipuiţi-vă că doi filatelişti intră la un negustor să-şi vândă colecţiile. Unul are un album cu mărci din Franţa, altul un album cu mărci din Persia. Albumul cu Franţa va fi cumpărat imediat şi la preţ excepţional. Cel din Persia va fi cumpărat mai greu. Pentrucă pe cât sunt de numeroşi amatorii de e-

misiuni franceze, la noi în țară, pe atât sunt de rari cei ...ri colecționează Persia. Dacă vrei să vinzi însă colecția Persiei în Turcia, în Irak sau mai știu și eu în ce țară care are mai mulți amatori pentru această colecție, firește că lucrurile se schimbă.

In general, în orice țară, cel mai bun preț îl poți obține, în primul rând pe mărcile indigene. Fiindcă acestea găsesc cei mai numeroși amatori. Deaceea, filatelistului începător i se recomandă să colecționeze, înainte de orice, propria lui țară. Nu mai vorbim aici de contribuția ce se aduce prin aceasta, desvoltării filateliei naționale, pe care orice filatelist e dator, în propriul lui interes, cași în acela al țării, s'o susțină.

Incepând cu propria sa țară, filatelistului îi va fi și mult mai ușor să-și procure mărcile. Și iată cum cred eu că e cel mai indicat să procedeze:

Să presupunem că începătorul este român. El va trebui să hotărască mai întâi — și aceasta va fi în funcție de posibilitățile sale de investiție — dela ce an vrea să-și înceapă colecția. Să zicem că, neavând posibilități financiare prea mari, își propune să strângă toate emisiunile dela 1940 până la zi. El va intra în primul magazin filatelic și va cere să i se dea câte o serie nestampilată din tot ce are negustorul dela anul 1940 la zi. Va privi cu atenție ca mărcile pe care le capătă să nu fie pătate, pliate sau rupte. Atenția va fi concentrată în egală măsură asupra feței pe care se află tiparul cât și asupra spatelui, pe care se află guma, deoarece — deși fără nici o rațiune, — se obicinuește a fi mai apreciate mărcile a căror gumă este intactă, adică nu prezintă nici o urmă de *șarnieră*, (vezi explicația cuvântului). Apoi va cere un clasor și o pensetă și-și va aranja seriile căpătate în benzile de celofan, rugându-l pe negustor să-și noteze tot ceeace

îi mai lipsește și să i le procure. (Nota aceasta încredințată negustorului pentru completare se numește, în limbaj filatelic, o „manco-listă"). Firește că idealul ar fi ca începătorul să poată colecționa seriile res-

Câteva „Capete de Zimbru" cu stampilele autentice

pective în blocuri de câte patru, acestea făcând la un moment dat, o primă mult mai mare decât seriile luate separat, dar cere, bineînțeles, și o investiție mai mare.

Când începătorul își va completa acest album, va lua o nouă perioadă de ani, spre exemplu, dela 1930 la 1940 și va proceda la fel cași cu cealaltă. Avansul

în colecţie poate fi făcut şi dela un an la altul, după cum perioada iniţială poate fi cuprinsă dintr'odată între anii 1900 şi 1947. In orice caz e recomandabil ca orice colecţie să fie începută dela anul ultimei emisiuni, adică dela coadă spre cap, în modul acesta colecţionarul având întotdeauna posibilitatea de a ţine ritmul noilor emisiuni, în acelaş timp cu procurarea celor vechi. Şi tot în modul acesta, filatelistul va dispune, dela început de o colecţie completă pe perioada de timp iniţial propusă. Cu cât această colecţie va fi mai adânc introdusă în trecut, cu atât valoarea ei va fi mai mare. Colecţia completă a unei ţări, adică începând cu primele emisiuni, este un lucru rar întâlnit, fiindcă unele dintre mărcile primelor emisiuni nu se mai găsesc demult, ele fiind în posesia marilor colecţionari mondial cunoscuţi şi foarte greu se întâmplă să-şi schimbe posesorul, cu prilejul vreunei licitaţii senzaţionale. Este cazul mărcilor noastre „cap de zimbru", din care o singură valoare poate costa azi câteva miliarde lei. Deci colecţia unei ţări nu include neapărat toate emisiunile acelei ţări, dela început şi până la zi, ci o perioadă de ani, din care să nu lipsească nimic sau, în orice caz, foarte puţin, din ceeace a apărut în domeniul filateliei. Deaceea şi listele de preţuri care se tipăresc la noi nu încep cu anul 1858, când a apărut prima marcă în Moldova — respectiv „capul de zimbru" — ci cu anul 1872, când a apărut aşa numita „emisiune Paris". Celelalte mărci, anterior apărute, sunt considerate adevărate piese de muzeu şi tratate bucată cu bucată, chiar atunci când fac parte dintr'o serie, care în mod normal s'ar cere să fie completă. Şi acelaş lucru se petrece cu toate ţările care au un trecut filatelic îndepărtat. Iată de ce un filatelist începător nu trebue să se decepţioneze când aruncă o privire în

catalogul general al unei ţări şi vede piese înregistrate la valori astronomice. Nimeni nu-l obligă, prezentând o colecţie, să aibe şi valorile de început ale ţării respective, fiindcă am spus, acestea sunt piese nu rare ci foarte rare. Deasemenea începătorul filatelist nu trebue să se sperie de numărul mare al emisiunilor pe care ar fi necesar să le adune. Procedând pe etape, cum am explicat mai sus, colecţia se măreşte pe nesimţite, azi cu o serie, mâine cu alta şi aşa mai departe. Eu însumi, când m'am apucat să-mi refac colecţia România, prin

O valoare din seria „Căişori"

anul 1944 — spun *să-mi refac,* pentrucă mai avusesem una, dar o vândusem — mi-am propus să nu merg mai departe de anul 1900. Ei bine, după ce am vârît în benzile de celofan ale clasorului „Efigiile" şi „Căişorii", adică ultimele serii pe care-mi propusesem să le cumpăr, am constatat că de fapt acestea nu apăruseră în 1900, ci în 1903 şi că în 1900 şi 1901 figurau alte două serii, „Carol cu filigran armoarii" şi „Carol fără filigran", însă aceste două serii se legau de alta, apărută între anii 1893—1899, „Carol cu filigran P.R." Iată-mă, deci, tentat să iau şi aceste serii. Pe

urmă, ce mi-am zis: tot am intrat într'o nouă decadă, hai să iau şi celelalte mărci apărute între 1890 şi 1900. Şi tot aşa, propunându-mi mereu altă serie, am ajuns să-mi fac o colecţie completă, începând din anul 1872 şi, în plus, să achiziţionez şi câteva piese chiar mai vechi. Aşa te antrenează filatelia; pe nesimţite. Incepi prin a-ţi propune o colecţie pe zece ani în urmă şi te trezeşti cu una pe 75 de ani. Şi asta în cât timp? In mai puţin de patru ani, în care, firește nu ţi-ai neglijat deloc ocupaţiile obicinuite. Şi tot aşa te trezeşti că banii care te-a costat această colecţie şi pe care altfel nu ştiu măcar dacă i-ai fi economisit, ţi-au adus un beneficiu însemnat.

Acum, presupunând că România ţi-ai completat-o şi că filatelia te-a prins în mrejele ei — şi nu se poate să nu te fi prins — începi să te gândeşti la altă ţară, cu care vei proceda la fel caşi cu România, adică tot pe etape şi tot dela coadă la cap. Nu vei lua una la întâmplare, ci vei alege una din Europa şi cât mai recomandabil, din imediata vecinătate a ţării tale. Pentrucă schimbul de mărci fiind practicat mai intens între vecini, îţi va fi desigur mai uşor să-ţi procuri emisiunile de care ai nevoe. Natural că poţi să-ţi alegi şi una mai depărtată, cum ar fi Belgia sau Norvegia. Aici însă e recomandabil să nu respecţi în totul etapele. Le respecţi, dacă vrei, în principiu, dar dacă, la un moment dat ţi se iveşte ocazia de a cumpăra o serie din ţara respectivă, care nu face parte din perioada de ani asupra căreia te interesezi, nu lăsa să-ţi scape. Ia-o şi pune-o deoparte! Iţi va prinde bine, când vei ajunge la perioada ei. Iar dacă nu vei ajunge, nu pierzi nimic, dimpotrivă. Oricând vei putea s'o vinzi izolată sau împreună cu celelalte mărci din ţara respectivă.

Un procedeu mult utilizat până la declanşarea războiului, era schimbul de mărci prin corespondenţă. Adică, prin intermediul unei reviste de specialitate, îţi găseai un corespondent în ţara pe care îţi propuneai s'o colecţionezi, căruia îi trimeteai mărci româneşti, primind în schimb ceeace doreai. Azi procedeul e mai dificil, în primul rând din cauza greutăţii cu care circulă corespondenţa internaţională şi, în al doilea rând, din cauza formalităţilor impuse de Banca Naţională de a controla orice trimitere de mărci în străinătate, (între noi fiind vorba, una dintre cele mai absurde măsuri, asupra căreea va trebui să se revină). Aşa că sursa principală de achiziţionare rămân negustorii, cari dispun de organizaţii speciale de schimburi cu străinătatea. Or, negustorii fiind din ce în ce mai numeroşi, şi concurându-se — cum e şi normal — între ei, preţurile mărcilor sosite din orice ţară rămân accesibile pe piaţă. Poate chiar mai accesibile decât în cazul obţinerii pe calea corespondenţei particulare, dacă ţinem seama că trimiterile în acelaş plic sunt limitate de Banca Naţională.

CRITERII DE INVESTIȚIE

Ar fi un neadevăr sa susțin că absolut toate emisiunile filatelice își măresc valoarea în același ritm. Sunt unele care încep să crească imediat după apariție. Altele stau câtva timp — uneori ani întregi — pe loc, apoi, deodată țâșnesc în sens ascedental, făcând salturi uriașe. In sfârșit, altele cresc permanent, însă foarte lent, atât de lent, că nici nu contează diferențele de cotă pe care le fac dela un an la altul. In fața acestor fenomene, e firesc ca filatelistul începător să devină întrebător: Care este oare secretul acestor evoluții? Și cum să procedezi ca să afli, la momentul oportun, tendințele de urcare ale unei emisiuni? Natural, e vorba aici de filateliștii cari pe lângă pasiunea colecției, o mai au și pe aceea — atât de omenească! — de a se îmbogăți cât mai repede.

Cum să afli din vreme care sunt emisiunile destinate urcărilor rapide? Este într'adevăr foarte greu. Nici cei mai abili negustori, nici cei mai încercați filateliști nu reușesc, decât în cazuri extrem de rare. Aceasta este încă una din marile forțe ale filateliei, și în același timp, unul din marile ei avantaje față de valorile obicinuite ale bursei, care sunt manevrate adesea de însăși deținătorii garanțiilor respective.

Singura indicație asupra tendințelor pe care le poate avea o valoare filatelică — destul de incertă și aceasta — ar furniza-o cataloagele internaționale. Pentru aceasta însă, filatelistul trebue să posede toate cataloagele apărute pe câțiva ani în urmă, ceeace nu e tocmai ușor. Presupunând totuș că și le-a procurat, iată cum va proceda: Se va fixa asupra unei emisiuni oarecare și va căuta în catalogul francez *Yvert* să vadă evoluția acestei emisiuni, în comparație cu altele de aceeași dată, pe timp de mai mulți ani. Va deschide apoi catalogul elvețian, *Zumstein* și va urmări același lucru, la datele corespunzătoare. Va proceda la fel

Alte două valori din seria „Silistra" apărută în anul 1913

cu catalogul german, *Michel*, cu cel englez *Gibons* şi cu cel american, *Scott*. Dacă în toate aceste cataloage cotele controlate nu prezintă oscilaţii, ci o permanentă urcare, concluzia ce poate fi trasă este că emisiunea respectivă s'a afirmat pretutindeni şi că merită o investiţie serioasă. Dacă dimpotrivă, unele dintre cataloage o arată în urcare, iar altele în scădere sau staţionară, situaţia rămâne nebuloasă, pentrucă, la redactarea lor, aceste cataloage obicinuesc să se orienteze unele după altele, şi nu poţi să ştii dacă se va orienta cel cu cota scăzută după cel care arată urcare sau invers. Intre timp, e tot atât de util să urmăreşti şi revistele de spe-

„Favoriţii", emisiune ce datează din anul 1868

cialitate care apar în ţara de origine a emisiunii şi care publică listele de preţuri. Aceste reviste redau pas cu pas evoluţia preţurilor şi materialul lor informativ serveşte deasemenea la redactarea noilor cataloage.

Vedeţi, deci, ce complicat este să încerci a avea un criteriu cât de vag de investiţie. Şi aceasta numai în avantajul filateliei. Pentru că dacă ar exista asemenea criterii la dispoziţia oricui, dacă şansa singură n'ar mai juca nici un rol, totul s'ar reduce la speculaţii chibzuite, care ar compromite în scurt timp filatelia.

Deaceea am combătut graba unora de a se îmbogăţi şi procedeul de a stoca mari cantităţi din aceeaşi emi-

siune, recomandând, în schimb, colecţia metodică a fiecărei ţări, şi în primul rând a ţării în care trăeşti. Colecţionând, unicat sau în blocuri, toate emisiunile unei ţări, vei avea întotdeauna, pe lângă valoarea de ansamblu a albumului, şi piesele care, bucurându-se de o şansă excepţională, vor ţâşni în ascensiune rapidă. Iar existenţa lor în album va compensa îndeajuns eventualele staţionări sau urcări mai lente ale altor emisiuni.

Dacă are altcineva un alt sfat de dat în privinţa criteriilor de investiţie în filatelie, ascultaţi-l, dar nu-l urmaţi! Vă asigur că nu veţi avea nimic de regretat.

PERSPECTIVELE FILATELIEI

Trebue subliniat ca foarte îmbucurător avântul pe care l-a luat filatelia în ultimii ani. Necesitatea de a face investiţii într'o valoare nesupusă restricţiilor şi fluctuaţiilor periculoase, pe de o parte, şi prezenţa oamenilor din diferite părţi ale globului, în ţări pe pe care niciodată n'ar fi visat să le viziteze, dacă n'ar fi fost războiul, au contribuit în mare măsură la desvoltarea filateliei. Unii au intrat în acest domeniu, ca să-şi asigure banii, alţii, ca să păstreze o amintire despre ţările vizitate sau să ducă un cadou celor de-acasă. Şi unii şi alţii au fost prinşi de miraj şi au rămas credincioşi colecţiei. Mai ales că, prin însăşi apariţia lor pe piaţa filatelică, preţul mărcilor a crescut simţitor, aşa că nu numai că n'au avut vreo deziluzie, dar au fost şi mai ispitiţi să continue.

Astfel, paralel cu afacerile strălucite realizate de negustori şi cu înmulţirea acestora ca frunza pe tot întinsul civilizat al globului, au luat naştere manifestaţii filatelice din ce în ce mai numeroase şi mai impunătoare în toate oraşele mari ale lumii. S'au creiat academii filatelice, s'au organizat expoziţii, s'au înfiinţat muzee speciale, cluburi distinse, asociaţii internaţionale; au apărut reviste noi, cataloage şi rubrici de specialitate în majoritatea ziarelor din lume; tipografii uriaşe, înzestrate cu cele mai perfecţionate metode de imprimare, — cum sunt acelea aparţinând întreprinderilor „Waterlow" din Anglia — au fost consacrate

Patru valori din emisiunea numită „U. F. S. R. Sport"

exclusiv vignetelor poştale; s'au constituit comisii de experţi care să decreteze, fără posibilitate de dubiu, autenticitatea pieselor rare; s'au instituit premii pentru cele mai artistice desene, însfârşit, a luat fiinţă până şi o Academie de erinnofilie, cu scopul de a-şi da avizul asupra imaginilor destinate mărcilor şi de a protesta împotriva abuzului de emisiuni făcut în interesul pur al speculaţiei.

Personalităţi dintre cele mai proeminente ale tuturor domeniilor de activitate — savanţi cu reputaţie mondială caşi stăpâni atotputernici ai marilor industrii, oa-

meni politici caşi oameni de afaceri — au apărut în arena filateliei. Numărul filateliştilor a crescut cu zeci şi sute de mii pe an, în fiecare ţară. Veniturile realizate de state de pe urma emisiunilor filatelice au devenit impunătoare. Sunt ţări mici — Monaco, Luxenburg, Liechtenstein, San Marino etc. — care îşi bazează bugetele pe veniturile realizate din vânzarea vignetelor filatelice Sunt altele mari, care-şi întreţin ambasadele şi propaganda în străinătate cu devize procurate prin emisiunile filatelice. Chiar la noi, în România, unde numărul filateliştilor era, până acum câţiva ani, foarte redus, se observă o animaţie deosebită în acest domeniu. Cozile de la ghişeele postale, înghesuiala dela oficii, la depunerea abonamentelor, înmulţirea negustorilor şi a agenţilor de vânzări-cumpărări, nu sunt altceva decât indicii că numărul amatorilor de colecţii filatelice a crescut mult. Fireşte nu în aceeaşi măsură ca în alte ţări, dar a crescut. Şi acesta este un semn îmbucurător; semn că s'a sezisat importanţa filateliei şi că nu vrem să rămânem prea mult în urmă faţă de străinătate. Cu atât mai mult cu cât mărcile româneşti se bucură de multă atenţie în străinătate. (Să nu se uite că, alături de faimoasele „Mauriţiu", dela a căror emisiune s'a împlinit anul acesta un secol, România îşi plasează colecţia în fruntea valorilor excepţionale, graţie nu mai puţin faimoaselor sale „Cap de zimbru").

Când o asemenea *pasiune,* cuprinde pământul întreg, când vezi oameni atât de serioşi cari i se dedică şi importanţa ce i se acordă în cercurile financiare caşi în cele pur intelectuale, când urmăreşti paşii gigantici pe care îi face, în progresul ei uluitor, este desigur cazul să te întrebi: unde va ajunge filatelia? până unde va avea să progreseze? ce formă nouă economică va fi menită să îmbrace într'un viitor apropiat? ce rol va

avea de jucat în angrenajul financiar de mâine?

Neiniţiaţii, dacă întâmplător vor citi aceste rânduri, vor zâmbi cu siguranţă, în bătae de joc, văzând importanţa pe care o atribui acestor „petece de hârtie" menite, după ei, să distreze copiii şi minţile şubrede. Eu îi compătimesc. Cu cât vor întârzia mai mult în ignoranţa şi în nepăsarea lor, cu atât vor avea de regretat. Ceeace scriu aici nu isvorăşte deloc din spirit de exagerare. Eu nu sunt un „pasionat" al colecţiilor. N'am colecţionat în viaţa mea nimic; nici măcar medalii, cum fac unii. Obicinuesc însă să urmăresc îndeaproape for-

O altă valoare din seria „Favoriţi"

mele noi de manifestare ale spiritului practic uman şi să mă agăţ şi eu la timp, măcar cu o mână. De ce să nu consider filatelia, nu ca o pasiune, ci ca o manifestare a geniului practic uman, când constat că micile „petece de hârtie" ţin locul dolarilor, al lirelor sterline, al francilor elveţieni şi al tuturor valutelor forte din lume? De ce să rămân izolat în castelul meu de fildeş, când constat că pot să-mi clădesc unul mai valoros din simple „petece de hârtie", unul cu care pot călători şi întreprinde afaceri nestingherit în orice colţ al lumii?

Cineva îmi spunea: „Perspectivele filateliei sunt formidabile. Probabil că într'un viitor apropiat, emisiu-

nile filatelice vor lua locul emisiunilor bancare. Vei cumpăra cu ele orice, mai uşor decât cumperi azi cu banii, fiindcă vor avea circulaţie universală şi fiindcă banii au cam început să se compromită".

Nu ştiu în ce măsură exagera fantezia celui ce întrezărea filateliei asemenea perspective. Eu nu mă aşez pe ipoteze ci pe realităţi. Că perspectivele filateliei sunt mari, e un fapt pe care-l dovedesc cuceririle ei de până acum şi tendinţele pe care le manifestă. Care vor fi exact poziţiile pe care le va ocupa în viitor, e greu desigur să anticipăm. Cert e că indiciile momentului pledează pentru o evoluţie strălucită pentru un triumf. De ce să nu ne agăţăm, la timp, de acest car al triumfului?

Măcar cu o mână...

CÂTEVA CAZURI DIN ISTORIA FILATELIEI

Colecţia lui Rowland Hill

Când Rowland Hill a născocit marca poştală, el nu s'a gândit desigur decât la facilitarea mijloacelor de francare a corespondenţei. Cu toate acestea, tot Rowland Hill a fost acela care, după aplicarea invenţiei lui în câteva state, s'a apucat să colecţioneze mărcile apărute şi utilizate de aceste state. Omul a făcut-o atunci din mândria de a arăta cunoscuţilor efectele ideii lui. Fără să sconteze altceva, el a adunat toate scrisorile cu primele mărci şi primele stampile utilizate de diferite organizaţii poştale. Nu le păstra ca pe ceva de preţ, ci câtva timp, cât a putut să le arate prietenilor şi cunoscuţilor, le-a ţinut în sertarele biroului, apoi,

când a băgat de seamă că începe să-şi plictisească anturajul cu ele, le-a aruncat în pod. Incepuse dealtfel să-l plictisească şi pe el însuşi. Iată însă că, la un moment dat, se află că un maniac de colecţii ciudate a primit, dela un alt maniac, o sumă impresionantă pentru un album cu mărci postale. Faptul se petrecea la Paris, oraşul tuturor năzdrăvăniilor. Rowland Hill şi-a adus aminte că are şi el o colecţie de mărci aruncată în pod şi a scris amatorului parizian. Acesta n'a pregetat să facă un voiaj destul de lung, cu toate că locomotiva cu aburi nu fusese încă pusă în circulaţie, şi să vină la Hill spre a-i vedea albumul. Incântat, amatorul a convenit asupra unei sume destul de ispititoare şi urma să se prezinte două săptămâni mai târziu cu banii. Intre timp însă, mărcile lui Hill au dispărut misterios. Nimeni nu pătrunsese în casă, nimic altceva nu fusese clintit dela locul lui, dar mărcile nu erau de găsit. Vă închipuiţi marea deziluzie a amatorului, venit din nou cu diligenţa să intre în posesia albumului. Rowland Hill s'a văzut nevoit să-l despăgubească pentru cheltuelile avute. dar amărăciunea lui şi mai mare era că scăpase un chilipir ca acesta de a-şi vinde colecţia.

Abia într'un târziu, misterul a fost explicat. Hill şi-a găsit mărcile tot în pod, ascunse sub nişte boarfe. Fuseseră puse acolo de femeea de serviciu, care tocmai se îmbolnăvise şi plecase la ţară, în ziua când acesta urma să primească din nou vizita amatorului francez. Ea, necunoscând nimic din planurile de vânzare ale stăpânului şi ştiind că dusese şi adusese adeseori din pod aceste mărci, le urcase din nou acolo, şi, din întâmplare, le schimbase locul.

Numai datorită acestei întâmplări, Rowland Hill nu

şi-a vândut colecţia, care avea să devină mai târziu, cea mai valoroasă din lume.

Primul negustor mare de mărci

Dacă Rowland Hill a fost primul colecţionar de mărci, danezul Albert Erick Pade a fost primul negustor ingenios al vignetelor postale destinate colecţiilor. El a şi fost supranumit dealtfel, „Regele mărcilor".

Deşi născut dintr'o familie de bancheri, care urmărea să-l iniţieze în aceeaşi meserie rentabilă şi pe el, Albert Erlick Pade a părăsit repede biurourile băncii, inspirat de colecţia lui de mărci postale să încerce un negoţ *sui-generis*. I se năzărise anume să deschidă un magazin filatelic, dar nu cumpărând şi vânzând numai piese rare, cum făceau ceilalţi negustori de mărci de până atunci, ci punând la dispoziţia amatorilor plicuri cu vignete poştale la preţ fix.

Ideea lui atât de simplă, dar tot pe atât de originală, a prins, dându-i posibilitate în scurt timp să-şi angajeze numeroşi funcţionari şi să câştige clientelă prin corespondenţă, în toate părţile globului. In câţiva ani Albert Pade dispunea, de pe urma negoţului său. de o avere atât de mare încât, la un moment dat, când banca părinţilor se clătina, un simplu cec semnat de mâna lui le-a salvat situaţia, convingându-l astfel pe bătrânul Pade că sunt mult mai rentabile şi mai sigure afacerile de mărci decât cele de bancă.

Originalitatea ideei lui Albert Pade consta atât în a vinde un plic cu un număr oarecare de mărci diferite, la un preţ fix, cât şi în faptul că el nu selecţiona niciodată mărcile destinate plicurilor, oferind astfel cum-

părătorului şansa de a descoperi printre ele piese excepţionale. Pentru alimentarea negoţului său, călătorea prin toată lumea, cumpărând mărcile cu sacul. In timp de un an, treceau prin magazinul lui între 10 şi 15 tone de mărci, sau aproximativ 75 milioane de vignete poştale.

Albert Pade a devenit astfel unul dintre cei mai bogaţi oameni din lume. El a lăsat, anul trecut când a încetat din viaţă, o avere colosală fiilor săi, plus iniţierea într'una dintre cele mai rentabile afaceri ale secolului.

Colecţia Roosevelt

Nu există şef de stat astăzi, care să nu posede o colecţie filatelică. Filatelia este înscrisă în economia unui palat regal sau prezidenţial pe prima listă a veniturilor suplimentare. Mulţi dintre şefii de state sunt chiar filatelişti pasionaţi, urmărind emisiunile poştale şi piesele rare, nu atât pentru valoarea lor monetară, cât pentru mândria de a poseda o colecţie cât mai vastă şi cât mai interesantă. Unul dintre filateliştii pasionaţi a fost şi regretatul preşedinte al Statelor Unite, Franklin Delano Roosevelt. Adeseori, el era văzut, după o zi de muncă încordată, aplecându-se asupra colecţiei filatelice şi aranjându-şi cu meticulozitate ultimele mărci achiziţionate. El ţinea să-şi aranjeze întotdeauna singur colecţia, spunând că găseşte în aceasta cea mai ideală metodă de a-şi destinde nervii, după o zi încărcată.

O parte din colecţia Roosevelt a fost vândută la licitaţie, în anul 1946, realizând suma de aproximativ 25 miliarde lei. O altă parte a fost păstrată de familie. După părerea experţilor, restul albumelor ar valora încă aproximativ 100 miliarde lei

O călătorie gratuită prin Europa

Un cunoscut medic şi filatelist bucureştean mi-a povestit următoarea întâmplare, făcându-mi, mai târziu cunoştinţă cu eroul ei, şi furnizându-mi astfel toate probele autenticităţii:

„Cu câţiva ani mai înainte de isbucnirea ultimului război, eu şi prietenul meu, ne-am hotărît să facem o călătorie prin Europa, profitând astfel de concediul de vara pe care fiecare dintre noi îl avea. Ceeace m'a frapat dela început la tovarăşul meu, a fost că, în timp ce eu mă agitam disperat să-mi procur devizele nece-

O frumoasă şi sugestivă marca sovietică

sare călătoriei, el nu părea să dea nici o atenţie acestui capitol. „Ai bani în străinătate?" l-am întrebat. „Nu, — mi-a răspuns el — n'am nevoe de bani". Firească curiozitatea mea de a vedea un om călătorind prin Europa fără bani, avea să fie satisfăcută în primul oraş de popas. Acesta era Budapesta. Că nu avea bani, constatasem la trecerea frontierei, când îl văzusem expunându-şi toate valizele şi buzunarele controlului vamal. Care nu-mi fu însă surprinderea când, la Budapesta, deşi nu intrase în nici o bancă, îl văzui apărând cu un teanc de pengoe... După câteva zile, ne îndreptarăm spre Italia. Eu, care schimbasem odată moneda de

bază pe care o aveam, — francii francezi, — în pengoe, schimbai din nou pengoe în lirete italiene, pierzând fireşte diferenţe de curs, la fiecare operaţie, în timp ce prietenul meu rămânea impasibil la toate aceste agitaţii ale mele. In Italia, tovarăşul meu de drum apăru cu un teanc de lirete. Povestea se repetă în Elveţia şi apoi în Franţa. Omul meu apărea regulat cu moneda ţării respective, fără să viziteze vreo bancă, iar la toate iscodirile mele, rămânea mut. Nu vă mai spun cât pierdusem eu la toate schimburile făcute dela

Cele trei valori cari compun seria numită „Jamboreea Braşov"

o valută la alta. La înapoere, trecurăm din nou prin Elveţia, apoi prin Austria şi prin Cehoslovacia. Şi pretutindeni, omul avea bani. Să înnebunesc de curiozitate, nu altceva. Insfârşit, ajunşi la Bucureşti, nu-l mai slăbii: „Mă, să-mi spui şi mie cum ai făcut, că nu te las!" Şi, atunci, râzând, mi-a explicat totul. Mi-a explicat cum, plecând din Bucureşti, a luat într'o mapă mai multe serii de mărci dintr'o emisiune franceză — „Crucea Roşie 1918", dacă nu mă înşel — şi alte serii româneşti. Mărcile franceze le-a vândut cu preţ foarte bun în Ungaria, în Italia, în Elveţia şi în Austria. In Franţa a vândut mărcile româneşti, şi-a oprit cât îi trebuia pentru cheltuit, iar de restul banilor a cumpărat alte serii, tot din „Crucea Roşie", cu care a venit în ţară. Cum între timp, cota acestor mărci crescuse la noi şi cum în Franţa, el le cumpărase la un preţ convenabil, diferenţa realizată la revânzarea lor în România, mi-a arătat că îi acoperise toate cheltuelile voiajului. Asta într'adevăr era culmea. Vasăzică, nu numai că nu pierduse ca mine la diferitele operaţii de schimb, nu numai că avusese bani cu uşurinţă în fiecare ţară vizitată, dar îşi scosese şi toate cheltuelile călătoriei.

„Intâmplarea aceasta n'am s'o uit niciodată — a încheiat povestitorul, şi, dealtfel ea a fost aceea care mi-a deschis ochii asupra capitolului de rentabilitate al filateliei, pe care eu până atunci o consideram numai prin prizma ei de pasiune intelectuală sau de ...manie, dacă vreţi".

Cum s'a evitat un mare faliment

Era prin anul 1937. Cunoscusem de curând, graţie unui prieten comun, pe unul dintre cei mai mari negustori de manufactură din Bucureşti. (Neavând autorizaţia să-i public numele, din motive uşor de înţeles, mă voi limita la iniţiale: I. N.) La a doua vizită pe care i-am făcut-o, am aflat că marele negustor I. N., cu toată aparenţa înfloritoare a afacerilor sale, se afla pe pragul falimentului. Afacerile nu mergeau în ritmul obligaţiilor financiare pe care şi le luase, aşa că, la un moment dat, părea că nu mai are altă soluţie decât încetarea plăţilor. Cum credite, pe vremea aceea, se obţineau greu şi cum nici rezerve de valori uşor lichidabile nu mai poseda, I. N. era, pe bună dreptate,

disperat. Întâmplarea a făcut ca, în timp ce mă aflam în vizită la acest om, unul din feciorii lui să apară lăudându-se că a pus mâna pe o serie de mărci rare. Era vorba de seria efigiilor olandeze, — aceea cu 10 guldeni valoare finală, — care într'adevăr nu se văzuse prea des la noi în ţară. „Fiul d-tale e filatelist?" — l-am întrebat pe negustor. „Nu ştie pe ce să mai cheltuiască

Blocul „Marele Voevod Mihai" emis în 1937

banii — mi-a răspuns acesta revoltat. Habar n'are ce-l aşteaptă". „Stai, că e interesant — am spus — are ceva mărci strânse?" „Are, că de mic nu face altceva decât să-mi prăpădească banii pe asemenea fleacuri". „Fi bun şi cere-i să-mi arate şi mie colecţia!" Feciorul d-lui I. N. poseda într'adevăr câteva albume impresionante prin volumul caşi prin conţinutul lor. Dintr'o simplă privire, constatai prezenţa a numeroase piese de valoare, foarte bine întreţinute. „Ce total de scadenţe ai, cărora crezi că nu le poţi face faţă? — îl întrebai

pe negustor. După o socoteală sumară, acesta răspunse: „Circa 10 milioane lei". „Ei bine, eşti salvat. Dacă-l convingi pe fiul d-tale să-şi vândă o parte din colecţie, realizezi suma de care ai nevoe într'o zi. Albumele acestea valorează peste 20 milioane lei". Inutil să vă descriu mutra negustorului. N'a crezut în cele ce i-am afirmat decât după ce l-am luat şi am mers cu el la câţiva specialişti în afaceri filatelice, cari i-au făcut imediat oferte de cumpărare. Cu feciorul s'a înţeles, luându-l tovarăş în afaceri cu partea lui de investiţie. Astăzi, graţie acelor albume de mărci, afacerea există încă şi este condusă de fiul d-lui I. N., care şi-a refăcut, între timp şi colecţia vândută.

Alte întâmplări

Exemple de întâmplări ca cea de mai sus există cu miile. Numai eu cunosc câteva zeci de asemenea întâmplări, la noi în ţară. Firește nu le pot pomeni pe toate, în spaţiul restrâns pe care ţi-l impune azi criza de hârtie la redactarea unei broşuri ca această, dar iată, pe scurt, câteva dintre ele:

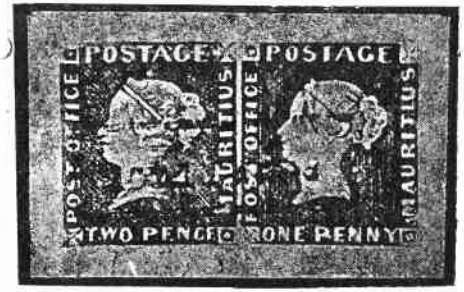
Invalidul Vasile Oanea, preluând în anul 1945, un debit C.A.M. în Bucureşti, a plătit tot inventarul cu o sumă rotundă, calculată după aprecierea mobilierului existent în prăvălie. Voind să-şi aranjeze altfel rafturile, invalidul a dat, în dosul unui dulap ce se vedea că nu fusese de mulţi ani mişcat din loc, peste o mapă de carton în care a găsit două coli de câte o sută de mărci din emisiunea Regele Mihai 1928—30, Mapa cu mărci căzuse cine ştie cum după dulap şi rămăsese acolo, lipsa ei neconstituind pe vremea circulaţiei acestor vignete, o valoare prea mare, aşa că fostul de-

bitant nu se ostenise, probabil prea mult să le caute, sau poate că nici nu le observase lipsa. Invalidul Oancea le-ar fi aruncat-o desigur, la rândul lui, dacă un filatelist aflat întâmplător în debit nu i-ar fi atras atenţia că mărcile acelea au ajuns la preţ pe piaţa filatelică. Cu concursul acelui filatelist, Vasile Oanea a obţinut nu mai puţin de 10 milioane lei pe mărcile găsite. Azi invalidul Oanea este proprietar cu vază în judeţul Muscel, numai de pe urma acelei mape cu mărci.

Alta:

O valoare din seria „Rădăşeni"

In noaptea cutremurului din anul 1939, un locatar al block-ului Carlton se afla, întâmplător, în vizită la un prieten care locuia pe strada Tunari. Amândoi fiind filatelişti, vizitatorul îşi adusese şi albumul cu mărci spre a consulta cataloagele pe care le avea gazdă. La un moment dat, voind să plece, vizitatorul constată că afară ploua şi-şi dădu seama că transportând albumul pe o astfel de vreme, risca să-şi strice mărcile, oricât de bine le-ar fi împachetat. Prietenul îi propuse atunci să doarmă la el şi acesta acceptă, păstrându-şi albumul pe noptieră. Trezit de cutremur, nu mai avu decât timpul să-şi ia albumul şi să iasă în curte. In câteva secunde acoperişul casei se prăbuşi. Cu haine împrumutate, bietul om alergă într'un suflet la Carlton, despre care se răspândise, cu iuţeala fulgerului, svonul că se prăbuşise. Intr'adevăr aceasta era tragica realitate. Din tot ce poseda omul nostru n'a mai rămas decât cu albumul de mărci, şi, graţie lui, cu viaţă. Vân-



Iată cum arată faimoasele „Mauritiu", cele mai scumpe mărci din lume

zându-l a doua zi, din preţul obţinut şi-a putut reface în bună parte căminul şi garderoba.

Alta:

Mă aflam într'o zi în biroul firmei „Lianora", când se prezentă o doamnă în doliu cu două albume de mărci. Era prin anul 1944. „Soţul meu, ofiţer, — spuse ea — a murit pe front şi nu mi-a lăsat altceva decât pensia şi albumele astea cu mărci, care nu ştiu dacă valorează ceva. Patronul biroului răsfoi albumele şi spuse: „Nu sunt lipsite de valoare aceste mărci. Spuneţi-mi, cât aţi vrea să obţineţi pe ele?" „Ştiu eu? — răspunse văduva — nu mă pricep deloc. Aş fi foarte fericită să valoreze măcar câteva sute de mii

de lei, în situaţia în care am rămas". „Ei bine, doamnă, — spuse patronul după ce consultă din nou colecţia — vă ofer 15 milioane de lei pe aceste albume".

A lipsit puţin ca doamna în doliu să nu leşine.

Alta:

Avocatul G. B. avea două fete. Pentru zestrea uneea strângea mărci iar pentru a celeilalte, cumpăra acţiuni, investind sume cam în aceeaşi proporţie, în ambele domenii. Amândouă fetele măritându-se în acelaş an, cea cu pachetele de acţiuni a realizat prin vânzare mai puţin ca jumătate din ceeace a obţinut sora ei pe albumul de mărci. In urma acestei constatări, toţi au devenit colecţionari de mărci; şi tatăl fetelor şi fetele şi soţii acestora.

O INCHEERE CARE AR FI PUTUT SERVI ŞI CA PREFAŢĂ

Am scris această broşură cu consideraţii generale asupra filateliei, nu din spirit de propagandă, fiindcă nu fac parte din nici o întreprindere comercială de specialitate şi nici măcar din vreo asociaţie de colecţionari. Am scris-o din necesitatea pe care am simţit-o ca publicist, de a lămuri oarecum mulţimea celor neiniţiaţi, cari trec pe lângă vitrinele filatelice cu zâmbet de batjocură, neînţelegând nimic din rostul şi valoarea „petecelor de hârtie colorată" expuse privirilor. Am scris-o deasemenea cu scopul de a arăta rolul extraordinar pe care filatelia îl poate juca în economia unei ţări caşi în economia unei gospodării sau a unei persoane izolate. Am scris-o, dacă vreţi, din imboldul irezistibil de a trăda tainele unei activităţi internaţionale de o amploare considerabilă şi de a marca un moment crucial în evoluţia acestei activităţi.

Voiam demult să dau la iveală această lucrare, dar ezitam întotdeauna să încep. Ceeace m'a hotărît, în cele din urmă, a fost lectura ultimelor publicaţii străine de specialitate, în care am constatat că filatelia a păşit vizibil într'o nouă fază de evoluţie, organizată pe principii de concentrare şi dirijare colectivă. E vorba anume de înfiinţarea unor instituţii internaţionale, după sistemul de organizare al celor bancare, cărora le poţi încredinţa avutul spre fructificare prin operaţii filatelice. O piesă rară, pe care n'o poate achiziţiona un singur filatelist, o poate cumpăra această instituţie, beneficiul realizat urmând a fi împărţit între subscriitori. O colecţie pe care nu poţi s'o faci, fie din lipsă de pricepere, fie din lipsă de timp, ţi-o va întocmi organiza-

O marca norvegiana

O marca din Liechtenstein

ţia aceasta. In sfârşit sunt numeroase alte operaţii practice pe care şi le propune.

Interesant însă, odată cu originalitatea ideii, este afişul cu care această organizaţie internaţională îşi convinge subscriitorii. Sunt în acest afiş elemente accentuate într'o formă de sinceritate pe care numai străinii si-o pot permite, măcar că e vorba de un atac la propria lor monedă naţională. Personal, găsesc că e exagerat ceeace se scrie, oricât de mare ar fi interesul afacerilor filatelice.

Iată reproducerea în miniatură a unui astfel de afiş:

Capitalistes - Épargnants - Rentiers

si vous voulez :

SAUVEGARDER votre AVOIR
DEFENDRE votre EPARGNE
PROTEGER votre CAPITAL
STABILISER vos REVENUS
AUGMENTER vos INTERETS

Il n'y a qu'un moyen, Pratique Economique qui vous le permette

LE TIMBRE RARE

Gage sur les meilleures monnaies du monde

Il assuré, depuis 1o6 ans quil existe :

Stabilité - Sécurité - Hausses régulières - Tranquillité - Discrétion

Il vient en tete des meilleurs valeurs or internationales

Choisissez le TIMBRE RARE comme ABRI pour votres Disponilité

Il ne vous donnera aucune désillusion, bien au contraire

ACHETEZ UNE BELLE COLLECTION
et si vous n'êtes pas Philatéliste

Souscrivez un PORTEFEUILLE DE PLACEMENT PHILATÉLIQUE

„ORPEN"

à revenus fixes avec une participation Bénéficiaire

ou FAITES une OPERATION ORPEN, gagée sur la Monnaie de votre choix

Nous sommes la seule firme au Monde spécialisé dans ces placements OR

NOS TIMBRES RARES VALENT

Mieux que l'Argent
Autant que l'Or
D'avantage que les Devises
Et plus que le Diamant

Voyez-nous, écrivez et demandez conseils au Service Technique de l'

Organisation Philatélique Européenne

64, Rue Grignan - MARSEILLE - Tél. D. 86-41

Ce scrie în esenţă în acest afiş: „Capitalişti, depunători, rentieri, dacă vreţi să vă salvaţi averea, dacă vreţi să vă apăraţi economiile, să vă protejaţi capitalul, să vă stabilizaţi veniturile, să vă măriţi aceste venituri, nu există decât un mijloc simplu, practic şi economic şi anume *marca rară*, — garanţia asupra celor mai bune monezi din lume, care asigură stabilitate, securitate, urcări regulate, linişte, discreţie...

Este cert, deci că filatelia părăseşte din ce în ce mai mult domeniul pasiunii pure, intrând cu paşi viguroşi în cel financiar, unde creiază forme noui şi interesante de manifestaţii economice internaţionale. Chiar dacă s'ar pune restricţii severe, la un moment dat, la ieşirea şi intrarea mărcilor într'o ţară, s'ar găsi probabil soluţia creerii de depozite reciproce, lichidabile la ordin. (Dar despre acest capitol de o importanţă deosebită, voi trata separat, cu alt prilej).

Mărturisesc că n'aş vrea deloc să mi se interpreteze aceste rânduri ca o insistenţă. Personal n'am interesul de a ţine să conving cu orice preţ pe cineva de avantajele filateliei. Ţin numai să le relev, convins că se vor găsi oameni care să-mi mulţumească, la un moment dat, că le-am deschis ochii la timp. Aşa cum se vor găsi, cu siguranţă alţii crai să mă înjure că am mers prea departe cu trădarea anumitor secrete deţinute până acum numai de ei.

Şi unii şi alţii să fie sănătoşi! Vorba lui Tudorică Muşatescu: „Dixit et salvavit animam meam..."

CUPRINSUL

— Nebunii dela ghişeul Poştei . . . . . pag. 3
— Evoluţia, secretele şi forţa filateliei . . . „ 9
— Cotele filatelice şi evoluţia lor . . . . . „ 18
— Surprizele filatelice . . . . . „ 26
— Ce să colecţionăm şi cum să colecţionăm „ 30
— Criterii de investiţie! . . . . . „ 38
— Perspectivele filateliei . . . . . „ 42
— Câteva cazuri din istoria filateliei . . . . „ 47
— O încheere care ar fi putut servi şi ca prefaţă . . . . . „ 59

ERATĂ

La pag. 23, explicaţia clişeului se va citi:

„Emisiunea Paris — valoarea de 1 ban şi jumătate alături de aceeaşi valoare falsificată.